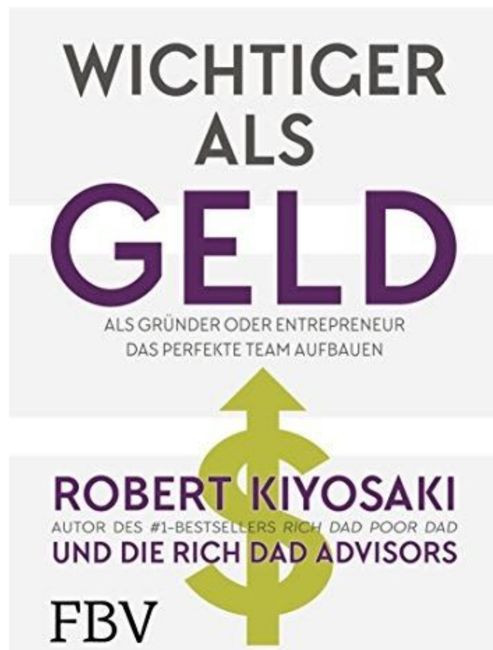
Wichtiger als Geld

Als Gründer oder Entrepreneur das perfekte Team aufbauen
von Robert Kiyosaki & die Rich Dad Advisors



Buch (Komplettfassung)

Worum geht's

Was ist das Geheimnis unternehmerischen Erfolgs? Leidenschaft, Selbstdisziplin, Risikofreude? Robert Kiyosaki hat eine andere Perspektive: Die wichtigste Voraussetzung für Erfolg ist die Zusammenstellung des richtigen Teams. Sie ist sogar Wichtiger als Geld (2018). Diese Blinks zeigen anhand des konkreten Beispiels der Rich Dad Company, welche Spezialisten du für die wichtigsten Unternehmensbereiche brauchst und mit welcher Einstellung du das perfekte Team aufbaust.

Wer diese Blinks lesen sollte

Unternehmer, Existenzgründer und Selbstständige
Alle, die als Chef oder Personaler gute Teams zusammenstellen müssen
BWL-Studenten und alle, die sich für eine frische Perspektive auf unternehmerischen Erfolg interessieren

VISIT…

LANZAROTE Caliente.com

Wer das Buch geschrieben hat

Robert Kiyosaki ist ein US-amerikanischer Unternehmer, Finanzexperte und Sachbuchautor. Sein erstes Buch Rich Dad Poor Dad war ein internationaler Bestseller und der Startschuss für Kiyosakis Unternehmung, die wichtigsten Aspekte des Handelns und Investierens verständlich zu vermitteln. Seitdem hat er 15 erfolgreiche Bücher veröffentlicht und mit seiner Beratungsfirma Rich Dad Company Tausenden Unternehmern und Privatpersonen auf dem Weg zum Erfolg geholfen.

Was drin ist für dich: Wertvolle Unternehmenstipps von einem Team, das es gemeinsam zum Erfolg gebracht hat.
Klar zählt in der Wirtschaft unterm Strich das Geld. Jeder Existenzgründer braucht Kapital, um sein Projekt zu starten und irgendwann möglichst viel Gewinn damit einzufahren. Die Frage ist doch aber, wie man als Unternehmer überhaupt erfolgreich wird. Entsprechende Ratgeber und Medien stellen Gründer und CEOs gern als geniale Alleingänger und Ausnahmeerscheinungen dar – dabei haben sie alle ihren Erfolg einem Team aus Unterstützern und Mitstreitern zu verdanken.

Diese Blinks zeigen am Beispiel von Kiyosakis eigener Firma, der Rich Dad Company, warum es so wichtig ist, geschäftskritische Aufgaben an Experten abzugeben, die sie letztendlich effizienter und erfolgreicher ausführen. Sie erklären, warum der Aufbau eines erfolgreichen Teams mit deiner persönlichen Einstellung beginnt, und liefern dir konkrete Tipps für die kompetente Besetzung der zentralen Unternehmensbereiche.

In diesen Blinks lernst du außerdem,

was gutes Teambuilding mit einem Ehrenkodex zu tun hat,
was Mönche, Fußballer und Kita-Begleiter damit zu tun haben, und
warum sozial verantwortungsbewusste Unternehmen am Ende oft am erfolgreichsten sind.

Das Team ist die Grundlage der acht wichtigsten Unternehmensbereiche.

Ganz spontan: Worauf kommt es am Ende wirklich in der Unternehmenswelt an? Wetten, dass die meisten Menschen jetzt wie aus der Pistole sagen würden: „Geld natürlich!“? Autor Robert Kiyosaki hat eine andere Antwort parat.

Für ihn ist es das Team, mit dem ebenjener Erfolg steht und fällt. Am einfachsten lässt sich das anhand Kiyosakis Darstellung der acht wichtigsten Unternehmensbereiche verdeutlichen. Stell dir das Modell als Pyramide mit fünf Etagen und drei Seitenflächen vor. Die fünf horizontalen Etagen sind von unten nach oben: Cashflow, Kommunikation, Systeme, Rechte und das Produkt. Gehen wir sie der Reihe nach durch.

Der Cashflow bildet die unterste Etage und damit das Fundament der Pyramide. Wenn er nicht stimmt, du also nicht genügend frisches Einkommen in deine Kasse spülst, brauchst du dich um den Rest der Pyramide gar nicht zu kümmern. Ohne Cashflow kommt das ganze Projekt gar nicht erst in Gang.

Nach dem Cashflow geht es um die Kommunikation – und zwar nach innen wie nach außen. Die nächsten Etagen sind Systeme und Rechte. Am besten setzt du sowohl in der IT als auch der Verwaltung und Organisation von Beginn an auf passende und funktionsfähige Systeme und sicherst dir dringend die Rechte an deinem Produkt. Sonst verliert selbst das beste und originellste Geschäftsmodell innerhalb kürzester Zeit an Wert.

Die Darstellung der wichtigsten Unternehmensbereiche zeigt auch: Das vielbeschworene Produkt wird erst viel später wichtig, als man denken könnte. Klar steht es später im Mittelpunkt, aber die Pyramide baut auf den anderen vier Etagen auf. Erst wenn sie funktionieren, kannst du dich an die Entwicklung eines guten Produkts machen.

Schauen wir uns nun die drei Seitenflächen der Pyramide an: Diese bauen nicht hierarchisch aufeinander auf, sondern sind jeweils gleich wichtig für deine Unternehmung. Sie lauten: Team, Führungskraft und Mission. Jedes Unternehmen braucht eine Mission, die der gemeinsamen Anstrengung Orientierung und Sinn gibt. Aus dieser Mission leiten sich alle weiteren, konkreten Unternehmensziele ab. Die kurze und präzise Formulierung dieser Vision wird daher heute oft als Mission Statement oder auch Leitbild bezeichnet.

Egal wie horizontal du dein Unternehmen aufbaust, es braucht Entscheider und muss gut geführt werden. Jede Firma muss einen Führungsstil finden, der zu ihrem Team und ihren Zielen passt. Doch selbst die kühnste Mission und die besten Führungskräfte wären nichts ohne ihr Team. In den folgenden Blinks sehen wir uns an, warum das dynamische Zusammenspiel aller Mitarbeiter das Herz und die Seele des wirtschaftlichen Erfolgs ist – und wie Kiyosaki und die Mitarbeiter seiner Rich Dad Company als Team erfolgreich wurden.

Der Aufbau deines Teams beginnt mit dir selbst und einem expliziten Ehrenkodex.

Wie stellst du nun dein Team zusammen? Nach welchen Kriterien rekrutierst du deine Mitstreiter? Stopp. Bevor du die ersten Personalentscheidungen triffst, musst du dich zuerst mit dir selbst und deiner Einstellung befassen.

Der Unternehmer ist der Ausgangspunkt für den Aufbau eines funktionierenden Teams. Spätestens wenn deine Firma eine gewisse Größe erreicht, musst du bereit sein, Verantwortung abzugeben. Frage dich ehrlich, welche Aufgaben du effektiv selbst erledigen kannst und welche du besser an andere delegierst. Du brauchst z.B. einen Steuerberater und einen Rechtsexperten. Eure Zusammenarbeit steht und fällt mit deinem Vertrauen.

Damit sind wir direkt beim Stichwort Charakter. Bist du bereit, dir Leute ins Team zu holen, die in ihren Fachgebieten kompetenter sind als du und dir womöglich sogar generell Erfahrung voraushaben? Kannst du dein Ego überwinden? Denke an das, was du vorhast! Je offener und bescheidener du dir Verstärkung holst, desto mehr wirst du als Persönlichkeit und Unternehmer wachsen. Leider werden genau solche Fähigkeiten in der Schule nicht vermittelt. Das heißt für dich, dass du dich an guten Vorbildern orientieren musst und vorbereitet sein musst, aus Fehlern zu lernen.

Wenn du persönlich gewappnet bist, kannst du anfangen, dein eigenes Team aufzubauen. Auch hier lohnt es sich, sich vorher ein paar grundlegende Gedanken zu machen. Es gibt verschiedene Formen von Teams: Fußballmannschaften, buddhistische Orden und Kita-Erzieher sind nur wenige Beispiele für Teams, die gut funktionieren müssen und dafür nach ganz unterschiedlichen Regeln kooperieren. Fakt aber ist, dass sie alle bestimmte Regeln aufstellen.

Diese Regeln gelten v.a. für Grenzsituationen und Notfälle. Im Normalfall kann jeder mehr oder weniger selbstständig entscheiden. Wichtig für den Erfolg einer gemeinsamen Unternehmung ist aber, dass man auch in Krisensituationen konsistente und konstruktive Entscheidungen trifft. Dafür müssen die Regeln explizit sein. Wenn das Chaos ausbricht, reicht es nicht, dass jeder irgendetwas anderes für selbstverständlich hält – dann braucht es klare, ausdrückliche Vorgaben, an die sich alle halten.

Jedes Team sollte sich die Zeit nehmen, um solche Regeln gemeinsam zu vereinbaren. Die Mitglieder der Rich Dad Company um Robert Kiyosaki z.B. gaben sich selbst die Vorschrift, dass es ihnen nicht alleine um den wirtschaftlichen Erfolg gehen sollte, sondern unbedingt auch um den Spaß an der Arbeit. Im Grunde ist sogar fast zweitrangig, was in den Regeln steht, solange ihr euch als Team darauf einigt.

Du bist als Unternehmer Teil deiner Marke und solltest so früh wie möglich in Vermögenswerte investieren.

Robert Kiyosaki wollte dem Geheimnis erfolgreicher Unternehmensführung auf den Grund gehen und bat seine Teammitglieder, ihre wichtigsten Erfahrungen als konkrete Tipps für andere Existenzgründer zu formulieren. Als Firmengründer machte er selbst den Anfang.

Neben seiner Rolle als Gründer und Führungskraft seines Beratungsunternehmens Rich Dad Company ist Robert Kiyosaki v.a. Experte für Markenaufbau und Branding. Seine langjährige Erfahrung fasst er zu diesen Ratschlägen zusammen:

Eine gut aufgestellte Marke kann mehr wert sein als das Unternehmen selbst, also seine Produktionsstätten oder das geballte Know-how seiner Mitarbeiter. Du als Unternehmer oder Chef musst dich als Teil dieser Marke begreifen. Du bist Botschafter und Gesicht deiner Marke und setzt von deiner Kleidung über dein Auftreten bis zu deiner Persönlichkeit alles ein, um sie zu stärken.

Für den Aufbau einer erfolgreichen Marke musst du dafür brennen, Probleme zu lösen. Wie willst du das Leben deiner Kunden besser oder angenehmer machen? Finde heraus, welches Problem du mit deinen Produkten oder Dienstleistungen lösen willst, und mach es zu deiner Mission. Deine Mission ist der Kompass für die Entwicklung deiner Produkte und den Aufbau deines Firmenimage.

Die Rich Dad Company hat es sich zum Ziel gemacht, „das finanzielle Wohlergehen der Menschheit zu steigern“. Ausgehend von diesem Ziel haben sie Produkte wie das Spiel

CASHFLOW® entwickelt, das Menschen helfen soll, den professionellen Umgang mit Finanzen auf spielerische Weise zu erlernen.

Auch Roberts Ehefrau Kim Kiyosaki ist seit vielen Jahren Teil der Rich Dad Company und behält v.a. den Cashflow im Blick. Zur Erinnerung: Als Cashflow bzw. Kapitalfluss bezeichnet man die Summe aus allen Einzahlungen und Auszahlungen innerhalb eines bestimmten Zeitraums. Als Immobilienmaklerin lernte sie, wie wichtig es ist, diesen Geldstrom im Auge zu behalten, um immer ausreichend zahlungsfähig zu bleiben.

Ihr Tipp für jede Art von Cashflow lautet: Setze auf Vermögenswerte statt auf Einkommen. Als Privatperson setzt sich dein Einkommen aus deiner Arbeitszeit und deinem Stundenlohn zusammen. Es ist abhängig von deiner durchgehenden Einsatzfähigkeit. Vermögenswerte wie Aktien oder Immobilien dagegen werfen selbst dann Einkünfte ab, wenn du mal länger ausfällst oder ein Sabbatjahr einlegst. Wer ausreichend Kapital für sein Unternehmen sammeln möchte, sollte daher so früh wie möglich in Vermögenswerte investieren.

Roberts und Kims Erfahrungen decken die Basics einer erfolgreichen Unternehmensgründung ab. Aber wie wir wissen, wären die beiden Köpfe der Firma nichts ohne ihr Team.

Schulden sind nicht immer schlecht, und Probleme oft Folge mangelnden Verkaufstalents.

Ein ausgeglichener Cashflow ist toll, aber manchmal muss man für bestimmte Ausgaben mehr Geld in die Hand nehmen, als reinkommt. Wenn du investieren willst, brauchst du einen Kredit.

Ken McElroy ist Finanzberater der Rich Dad Company und hält auch außerhalb der Firma Seminare zum Thema Kredite und Schulden. Sein Tipp für Unternehmen und Privatpersonen lautet: Schulden sind nicht immer schlecht. Wer sich geschickt anstellt, macht gutes Geld mit OPM – Other People's Money, dem Geld anderer Leute.

Dafür brauchst du unter Umständen nicht mal einen Kredit. Stell dir vor, du hast die einmalige Gelegenheit, eine attraktive Immobilie zu kaufen. Für dich allein ist sie zu teuer und einen Kredit kannst du dir nicht leisten. Wenn du dir aber sicher bist, dass es sich um ein lukratives Projekt handelt, kannst du Sponsoren und Investoren dazu bringen, deinen Kredit zu finanzieren. So schaffst du die Grundlage für dein Vermögen quasi aus dem Nichts. Dafür musst du dein Projekt natürlich mit der richtigen Überzeugungsarbeit verkaufen – aber möglich ist es.

Das führt uns direkt zu Blair Singer. Singer ist das Verkaufsgenie der Firma und kondensiert seine Erfahrung zu einer einfachen Formel: Verkauf = Einkommen. Seiner Erfahrung nach lassen sich so gut wie alle Probleme eines Unternehmens auf mangelnde Verkaufsskills zurückführen. Wenn ein Unternehmen z.B. keine qualifizierten Mitarbeiter findet, wird der Job nicht gut verkauft. Wenn der Cashflow nicht stimmt, weil kein Geld reinkommt,

bekommen die Sales-Agents die Produkte nicht verkauft oder aber die Manager schaffen es nicht, Kreditgeber wie Banken vom Potenzial der Firmenidee zu überzeugen.

Wer erfolgreich sein will, muss an seinen Fähigkeiten im Verkauf arbeiten. Singer hat folgende Tipps auf Lager: Finde heraus, was die Leute wollen – und gib es ihnen. Dafür musst du die Sprache geschickt auf ihre Wünsche und Bedürfnisse lenken. V.a. aber fängt gutes Verkaufen bei dir selbst an. Kunden spüren es, wenn ein Verkäufer selbst nicht überzeugt ist. Also lerne, dir deine Produkte selbst zu verkaufen.

Überwinde deine kritische innere Stimme und mach es einfach: Geh raus und verkaufe! Wer gut verkauft, baut sein Vermögen auf. Dann musst du nur noch aufpassen, dass du es nicht gleich wieder verlierst. Im nächsten Blink erfährst du, wie du es schützt.

Mit der richtigen Rechtsform und einem Steuerexperten schützt du dein Kapital.

Jedes erfolgreiche Unternehmen beschäftigt Experten, die sich um den Schutz des Firmenkapitals kümmern. Bei der Rich Dad Company sind das Garrett Sutton und Tom Wheelwright.

Garrett Sutton ist Spezialist für Vermögensschutz und Unternehmensrecht. Sein wichtigster Tipp lautet: Stelle Experten für die kniffligen Rechtsfragen ein. Kein Mensch kennt alle Gesetze, die sich im Zweifelsfall auf die Sicherheit deines Vermögens auswirken können. Darum reicht es nicht, einen Anwalt für alle Fälle zu beschäftigen. Such dir am besten Experten für die wichtigsten Rechtsfelder.

Du brauchst jemanden, der dich schon bei der Firmengründung und der Wahl der passenden Rechtsform unterstützt. In Deutschland bewahrt dich z.B. die Gründung einer GmbH oder Körperschaft davor, mit deinem Privatvermögen für Verluste deiner Firma zu haften. Für den Fall, dass du keine fähigen und vertrauensvollen Experten in deinem Umfeld hast, gibt Sutton dir noch folgende Tipps auf den Weg:

Einen guten Rechtsberater erkennst du daran, dass er bei eurem ersten Gespräch nicht nur von sich selbst spricht, sondern v.a. gute Fragen an dich hat. Er ist in der Lage, dir auch die schwierigen Sachverhalte verständlich zu erklären und gibt unumwunden zu, wenn ein Thema nicht sein Spezialgebiet ist und er die Frage an einen Experten delegieren würde.

Es gibt noch eine andere Art von Finanzexperten, die du unbedingt einstellen solltest: einen Steuerberater. Unternehmen unterliegen verschiedenen Formen der Unternehmensbesteuerung, und es gibt unzählige Möglichkeiten, dabei zu sparen. Als Unternehmer musst du diese Tricks und Vorteile kennen und einen Experten beschäftigen, der dir dabei hilft. Bei der Rich Dad Company ist das Tom Wheelwright. Er sorgt dafür, dass sein Unternehmen wirklich nur die nötigsten Steuern zahlt.

Eine Möglichkeit, die Ertrags- und Verbrauchssteuern zu senken, sind z.B. Abschreibungen. Wenn du mit deiner Firma in neue Gebäude, Maschinen oder technische Ausrüstung

investierst, kannst du diese Ausgaben über mehrere Jahre hinweg von der Steuer absetzen. So holst du dir einen Teil der Kosten über die Steuer zurück.

Außerdem brauchst du jemanden, der sich auf internationales Steuerrecht versteht. Viele international tätige Unternehmen sparen Unmengen an Geld, indem sie ihren Firmensitz in Länder mit niedrigen Unternehmenssteuern verlegen. Es könnte sein, dass auch deine Firma bei einer entsprechenden Verlegung nur noch einen Bruchteil der aktuellen Abgaben zahlen müsste. Das Geld für den Berater hättest du dann innerhalb kürzester Zeit wieder drin!

Investiere in Wertpapiere und ein gutes Image.

Nehmen wir an, du bist so weit gekommen. Du hast eine starke Marke aufgebaut, die sich gut verkauft. Du hast einen positiven Cashflow, machst Gewinn und hast Profis, die sich darum kümmern, dass du diesen Überschuss nicht verlierst. Was machst du mit dem Geld? Genau, du investierst.

Wir haben bereits beim Thema Cashflow gesehen, dass Investitionen die beste Möglichkeit sind, langfristig zuverlässige Einnahmen zu generieren. Bei der Rich Dad Company kümmert sich Andy Tanner darum, dass das Geld der Firma gewinnbringend angelegt wird. Seiner Meinung nach sollte jedes Unternehmen selbst in Wertpapiere investieren. Dafür musst du dich mit den wichtigsten Aspekten des Wertpapierhandels vertraut machen.

Wertpapiere sind ein guter Einstieg ins Investitionsgeschäft, weil du bei Aktien schon mit kleinen Beträgen wertvolle Erfahrungen machen kannst. Auch hier ist die Lernbereitschaft eine wichtige Voraussetzung für den späteren Erfolg.

Dazu kommt, dass Aktien vergleichsweise liquide Geldanlagen sind. Wenn du dringend Geld brauchst, kannst du jederzeit einen Teil deiner Wertanlagen verkaufen. Im Idealfall wartest du damit natürlich, bis du deine Anteile zu einem guten Preis auf dem Markt loswirst. Außerdem sind Aktien skalierbar, d.h., dass du sukzessive immer mehr Kapital in Aktien stecken kannst, ohne dass du dafür zusätzliche Manpower oder Infrastruktur benötigst.

Darren Weeks ist ein weiteres wichtiges Teammitglied der Rich Dad Company und sagt: Investiere früh genug in die Außenwirkung deines Unternehmens. Als Kommunikationschef ist er genau wie Sales-Experte Blair Singer für ein Gebiet zuständig, das alle Unternehmensbereiche betrifft. Egal ob Produktentwicklung, Recht, Personal oder Marketing – ohne Kommunikation geht gar nichts.

Hier geht es neben bestimmten Werten wie der Transparenz gegenüber den Mitarbeitern v.a. um den passenden Auftritt. Besonders bei Meetings mit Investoren solltest du deine potenziellen Finanziers durch ein entsprechend professionelles Auftreten davon überzeugen, dass du große Kreditsummen handeln und eine Firma führen kannst.

Der gute Eindruck ist generell ein wichtiges Asset. Stelle dein Unternehmen oder dein Projektvorhaben auf einer ansprechenden Website vor, etabliere dich auf beruflichen

Netzwerken wie LinkedIn als Experte für dein Fachgebiet und trage am besten immer genügend Visitenkarten bei dir.

Wenn das alles passt, steht deinem Erfolg nichts mehr im Wege. Jetzt kann irgendwann nur noch folgende Frage kommen: Wozu das Ganze?

Wirtschaftlicher Erfolg und soziales Engagement schließen einander nicht aus.

Vorhang auf für Josh und Lisa Lannon. Wer bei all den wirtschaftlichen Tipps der letzten Blinks die soziale Verantwortung und persönliche Erfüllung vermisst hat, muss sich an die beiden wenden. Denn sie wissen, dass man reich werden und gleichzeitig etwas tun kann, um die Welt zu verbessern.

Josh und Lisa haben gemeinsam die Journey Healing Centers gegründet – eine Gruppe von Entzugskliniken in den USA – und wissen daher aus eigener Erfahrung, dass sich unternehmerischer Erfolg und soziales Engagement nicht ausschließen müssen. Die Journey Healing Centers erwirtschaften Gewinn und leisten gleichzeitig einen wertvollen Beitrag zur Gesellschaft.

Josh war bis 2001 selbst Alkoholiker. Nach seinem erfolgreichen Entzug begannen er und seine Frau Lisa, sich intensiv mit den Büchern von Robert Kiyosaki zu befassen. Heute ist er überzeugt, dass Unternehmen umso erfolgreicher sind, je sinnvoller und spannender ihre Mission ist und je überzeugter die Unternehmer selbst davon sind. Im Grunde geht es dabei um Leidenschaft. Wer jeden Morgen mit dem Wissen aufsteht, etwas für das Erreichen seiner Mission zu tun, ist motivierter und erfüllter als jemand, der nur Dienst nach Vorschrift leistet.

Ihre langjährigen Erfahrungen haben sie zu knackigen Tipps für Social Entrepreneurs zusammengefasst. Der erste lautet konsequenterweise: Folge deinem Herzen. Deine Leidenschaft für dein Projekt wird dir die Kraft geben, auch in schweren Zeiten am Ball zu bleiben. Paare diesen Herzensdrang mit der richtigen Portion Vernunft. Ein soziales Unternehmen kann nur Erfolg haben, wenn es eine Lösung für ein echtes soziales Problem bietet, also wirklich einen Bedarf erfüllt.

Nimm dir noch vor der Unternehmensgründung Zeit, um weiter an deiner Idee zu arbeiten. Verfeinere sie so weit wie möglich. Formuliere deine Vision zu einem konkreten Mission-Statement aus und lege schriftlich fest, wie du den Erfolg deiner Firma messen möchtest.

Mache deine persönliche Marktanalyse und hole dir durch die Beispiele von Konkurrenten Inspiration, welche Ansätze es für die Umsetzung deines Vorhabens gibt. Setze dir dann selbst eine Frist für den Erfolg deines Unternehmens. Drei Jahre sind ein gutes und realistisches Limit. Wenn der Knoten bis dahin nicht geplatzt ist, solltest du dir ein anderes Projekt suchen.

Du siehst: Ein gutes Team ist dann erfolgreich, wenn es vom Steuerberater über den Anlageexperten bis zum Corporate Social Responsibility Manager unterschiedliche Stärken und Perspektiven für ein gemeinsames Ziel zusammenbringt.

Zusammenfassung

Die Kernaussage dieser Blinks ist:

Selbst die beste Geschäftsidee ist nichts ohne ein Team aus kompetenten Experten, das sie in vertrauensvoller und gut koordinierter Zusammenarbeit umsetzt. Gute Unternehmensführung beginnt mit der richtigen Einstellung: Erkenne deine Grenzen, suche dir fähige Mitstreiter und gib ihnen die Verantwortung für alles, was du nicht allein bewältigen kannst. Mit den richtigen Experten für Rechtsfragen, Finanz- und Steuerangelegenheiten, Kommunikation, Verkauf und Nachhaltigkeit baust du ein erfolgreiches Team und eine starke Marke auf.

Buch im Amazon Shop